

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA

IVÁN DARÍO GÓMEZ LOZANO CÓDIGO: 351368
SANDRA MILENA SORIANO MONTERO CÓDIGO: 351381
VANESSA PARRA RODRÍGUEZ CÓDIGO: 351307

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN SOCIAL Y ECONOMICA
DE PROYECTOS
BOGOTÁ D.C - 2018

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA

IVÁN DARÍO GÓMEZ LOZANO CÓDIGO: 351368
SANDRA MILENA SORIANO MONTERO CÓDIGO: 351381
VANESSA PARRA RODRÍGUEZ CÓDIGO: 351307

Trabajo de grado para obtener el título de Especialista

ASESOR: JOSE NICOLAS SANCHEZ MORENO

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESPECIALIZACIÓN EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN SOCIAL Y ECONOMICA
DE PROYECTOS
BOGOTÁ D.C 2018



Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:

Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

hacer obras derivadas

Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

INDICE

LISTAS DE TABLAS	5
LISTAS DE FIGURAS	6
LISTA DE APENDICE/ANEXOS.....	7
RESUMEN	9
Palabras claves.....	10
ABSTRACT	10
Keywords.....	11
MARCO TEORICO.....	11
OBJETIVOS	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos	16
DISEÑO METODOLOGICO	16
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
ESTUDIO DE MERCADO	17
Resultado de Encuestas	17
ESTUDIO TECNICO	20
ESTUDIO AMBIENTAL	21
ESTUDIO FINANCIERO	22
CONCLUSIONES	25
RECOMENDACIONES	26
GLOSARIO.....	27
REFERENCIAS	28
ANEXOS – TABLAS	30
ANEXOS - FIGURAS	43

LISTAS DE TABLAS

1. Tabla 1. Porcentajes de Respuestas Encuesta Estudio de Mercado preguntas No. 1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,17,18. Fuente: Elaboración Propia.
2. Tabla 2. Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Biótico.
Fuente: Elaboración Propia.
3. Tabla 3. Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Abiótico.
Fuente: Elaboración Propia.
4. Tabla 4. Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Antrópico.
Fuente: Elaboración Propia.
5. Tabla 5. Matriz para el plan de Manejo de Impactos Ambientales.
Fuente: Elaboración Propia.
6. Tabla 6. Diagrama de Procesos Asesorías Financieras. Fuente: Elaboración Propia.
7. Tabla 7. Cursograma Analítico de Procesos Asesorías Financieras. Elaboración Propia.
8. Tabla 8. Nómina mensual y anual. Fuente: Elaboración Propia.
9. Tabla 9. Balance de Personal. Fuente: Elaboración Propia.
10. Tabla 10. Balance de Equipos. Fuente: Elaboración Propia.
11. Tabla 11. Depreciación de los Equipos. Fuente: Elaboración Propia.
12. Tabla 12. Calendario de Reinversiones en equipo de oficina para 10 años. Fuente:
Elaboración Propia.
13. Tabla 13. Balance de insumos necesarios para un año. Fuente: Elaboración Propia.
14. Tabla 14. Inversión Inicial. Fuente: Elaboración Propia.
15. Tabla 15. Flujo de Caja. Fuente: Elaboración Propia.
16. Tabla 16. Costo de Capital. Fuente: Damodaran.

17. Tabla 17. Costo del Patrimonio. Fuente: Elaboración Propia.
18. Tabla 18. Diferentes valores de Asesorías Anuales prestadas. Fuente: Elaboración Propia.
19. Tabla 19. Análisis de Sensibilidad. Fuente: Elaboración Propia.
20. Tabla 20. Tabla de Crecimiento Económico Actualizada a Marzo de 2018. Fuente: Grupo Bancolombia, Dane.

LISTAS DE FIGURAS

1. Figura 1. Respuesta encuesta preguntas No.1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,17,18.
Fuente: Elaboración Propia
2. Figura 2. Respuesta encuesta pregunta No. 4. Fuente: Elaboración Propia
3. Figura 3. Respuesta encuesta pregunta No. 14. Fuente: Elaboración Propia
4. Figura 4. Respuesta encuesta pregunta No. 16. Fuente: Elaboración Propia
5. Figura 5. Respuesta encuesta pregunta No. 19. Fuente: Elaboración Propia
6. Figura 6. Respuesta encuesta pregunta No. 20. Fuente: Elaboración Propia
7. Figura 7. Diagrama de Flujo Procesos Asesorías Financieras. Fuente: Elaboración Propia
8. Figura 8. Distribución de Planta, Fuente: Elaboración Propia

LISTA DE APENDICE/ANEXOS

1. Tabla 1. Porcentajes de Respuestas Encuesta Estudio de Mercado preguntas No. 1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,17,18. Fuente: Elaboración Propia.
2. Tabla 2. Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Biótico.
Fuente: Elaboración Propia.
3. Tabla 3. Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Abiótico.
Fuente: Elaboración Propia.
4. Tabla 4. Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Antrópico.
Fuente: Elaboración Propia.
5. Tabla 5. Matriz para el plan de Manejo de Impactos Ambientales.
Fuente: Elaboración Propia.
6. Tabla 6. Diagrama de Procesos Asesorías Financieras. Fuente: Elaboración Propia.
7. Tabla 7. Cursograma Analítico de Procesos Asesorías Financieras. Elaboración Propia.
8. Tabla 8. Nómina mensual y anual. Fuente: Elaboración Propia.
9. Tabla 9. Balance de Personal. Fuente: Elaboración Propia.
10. Tabla 10. Balance de Equipos. Fuente: Elaboración Propia.
11. Tabla 11. Depreciación de los Equipos. Fuente: Elaboración Propia.
12. Tabla 12. Calendario de Reinversiones en equipo de oficina para 10 años. Fuente:
Elaboración Propia.
13. Tabla 13. Balance de insumos necesarios para un año. Fuente: Elaboración Propia.
14. Tabla 14. Inversión Inicial. Fuente: Elaboración Propia.
15. Tabla 15. Flujo de Caja. Fuente: Elaboración Propia.
16. Tabla 17. Costo del Patrimonio. Fuente: Elaboración Propia.

17. Tabla 18. Diferentes valores de Asesorías Anuales prestadas. Fuente: Elaboración Propia.

18. Tabla 19. Análisis de Sensibilidad. Fuente: Elaboración Propia.

19. Figura 1. Respuesta encuesta preguntas No.1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,17,18.

Fuente: Elaboración Propia

20. Figura 2. Respuesta encuesta pregunta No. 4. Fuente: Elaboración Propia

21. Figura 3. Respuesta encuesta pregunta No. 14. Fuente: Elaboración Propia

22. Figura 4. Respuesta encuesta pregunta No. 16. Fuente: Elaboración Propia

23. Figura 5. Respuesta encuesta pregunta No. 19. Fuente: Elaboración Propia

24. Figura 6. Respuesta encuesta pregunta No. 20. Fuente: Elaboración Propia

25. Figura 7. Diagrama de Flujo Procesos Asesorías Financieras. Fuente: Elaboración Propia

26. Figura 8. Distribución de Planta, Fuente: Elaboración Propia

RESUMEN

Los bajos niveles de educación financiera en Colombia medidos en 2012 en las pruebas PISA realizadas por la OCDE, en la cual Colombia ocupó el último lugar. Evidencia que la mayoría de personas de nuestro país no posee los conocimientos necesarios para tomar decisiones financieras y presentan un alto nivel de desconocimiento en temas básicos de finanzas.

Según Asobancaria la educación financiera es una habilidad básica para participar en la sociedad moderna, las personas que no conocen ni entienden el funcionamiento de los diferentes productos y servicios financieros son propensos a incurrir en costos excesivos e innecesarios ¹; otras consecuencias de los bajos niveles de conocimientos financieros es el exceder la capacidad de pago y el sobreendeudamiento, la ineficiencia en la administración de los ingresos personales, no adquirir el hábito del ahorro que permita cubrir gastos inesperados o alcanzar alguna meta personal, adquirir obligaciones (prestamos) con independientes o entidades que tienen altos costos y tasas de interés o caer en estafas que prometen altas rentabilidades en poco tiempo.

Dos de las grandes conclusiones que se obtuvieron en la encuesta de capacidades financieras realizada por la CAF (2014) ² en Colombia son:

Existe una relación positiva significativa entre el conocimiento y el comportamiento financiero, así como entre el ahorro y las capacidades financieras en general.

Los resultados de la encuesta muestran la existencia de marcadas diferencias según segmentos poblacionales. En general, evidencian menores capacidades financieras: las personas con niveles limitados de educación; los inactivos y desempleados; los residentes en zonas rurales; las personas pertenecientes a los sectores socioeconómicos más bajos; las mujeres, y los jóvenes.

Este informe de la CAF evidencia que las personas más vulnerables por el desconocimiento y la falta de educación financiera en Colombia son las personas de estratos socio económicos bajos

1,2 y 3 a la que pertenece un 83% de la población. Por lo que es fundamental para el desarrollo económico y social del país desarrollar estrategias que permitan facilitar el uso efectivo de los productos financieros, que ayuden a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos que se adapten a sus necesidades y les permita ejercer sus derechos y cumplir sus responsabilidades como consumidores financieros.

Por tal razón nos motivamos a realizar una investigación dirigida a establecer la viabilidad del proyecto frente a la creación de una empresa para asesoría financiera dirigida principalmente a las personas de estrato 2 y 3, donde se busca establecer la viabilidad integral del proyecto y formular cuáles serían las mejores estrategias para llevar al mayor número de personas de la población objetivo la asesoría financiera.

Palabras claves: Oferta, Demanda, Crédito, Inversión, Ahorro

ABSTRACT

The low levels of financial education in Colombia measured in 2012 in the PISA tests carried out by the OECD, in which Colombia took the last place. Evidence that the majority of people in our country do not have the necessary knowledge to take financial operations and presents a high level of ignorance in basic finance issues.

According to Asobancaria, financial education is a basic skill to participate in modern society, people who do not know and understand the operation of different financial products and services are prone to incur excessive and unnecessary costs 1; Other Consequences of the Low Levels of Financial Knowledge is the Exceeding the Payment Capacity and the over-indebtedness, the inefficiency in the Administration of the Personal Income, without Acquiring the habit of the Savings that allows to cover: unexpected expenses or To reach some personal goal, Acquire Obligations (loans) regardless of having high costs and interest rates or falling into scams that promise high returns in a short time.

Two of the big conclusions that were obtained in the survey of financial capacities carried out by the CAF (2014) 2 in Colombia are:

There is a significant positive relationship between knowledge and financial behavior, as well as between savings and financial capabilities in general.

The results of the survey show the existence of brands classified by population segments. In general, they show less financial capacity: people with limited levels of education; the inactive and unemployed; the residents in rural areas; the people belonging to the lowest socioeconomic sectors; women, and young people.

This CAF report shows that the most vulnerable people due to ignorance and lack of financial education in Colombia are people from the lower socio-economic strata 1,2 and 3 to which 83% of the population belongs. For what is essential for the economic and social development of the country, can help to improve the needs and users adapt to their financial and social needs. allows to exercise their rights and fulfill their responsibilities as financial consumers.

For such Reason, we are motivated by an Investigation aimed at establishing the Viability of the Project Against the Creation of a Company for Financial Advisory Directed Primarily to Persons of strata 2 and 3, where it is sought to establish the feasibility of the Project and formulate which would be The best strategies to carry out the greatest number of people from the target population are financial counseling.

Keywords: Supply, Demand, Credit, Investment, Savings

MARCO TEORICO

Para tomar como punto de partida la construcción del proyecto de crear una empresa de asesorías financieras para estratos dos y tres, se realizó una búsqueda en diferentes bases de datos que nos brindaron información en diversos tipos de documentos, como artículos académicos, publicados

en revistas, publicaciones en periódicos, entre otras

En el artículo de Inderst, R., & Ottaviani, M. (2012) motivado por los recientes cambios de política en muchos países, este documento discute la lógica de varias políticas que apuntan al asesoramiento financiero en el mercado de servicios financieros minoristas. Para establecer el escenario, se revisan los hallazgos recientes sobre cómo los consumidores financieros minoristas hacen uso del asesoramiento financiero profesional permitiendo así que las asesorías financieras se conviertan en un instrumento de consulta; por otro lado, encontramos esta publicación académica de MCMEEL, G. (2013) que se centra en el impacto de los problemas internacionales en la regulación de los consejos financieros en las perspectivas de Gran Bretaña. Los temas discutidos incluyen prohibir los pagos de comisiones a los intermediarios financieros, el impacto de la comisión en los mercados financieros y las leyes para la regulación de intermediarios financieros independientes. Discute además la regulación de las industrias de servicios financieros.

Continuando la búsqueda en las bases de datos encontramos la publicación de BATTEN, R., & PEARSON, G. (2013), relacionada con nuestro proyecto “creación de una empresa de asesoría financiera” quien habla acerca de proporcionar obligaciones estatutarias para los planificadores financieros y los asesores de inversión por actuar en interés de los clientes, las relaciones entre asesores y clientes y el papel de las tarifas en la gestión de los avisos financieros. Discute además los cambios que ocurrieron en las reglas de remuneración y tarifas.

Por otro lado, encontramos relación con nuestros objetivos con el artículo de LAZARO, C. (2013) quien se enfoca en los aspectos futuros del asesoramiento financiero para eliminar las diferencias entre los intermediarios de los vendedores y compradores y los asesores de inversiones.

Indagando en el reino unido, se evidencia en la publicación de FACCIOLO, F. J. (2013), el

análisis de diversas iniciativas, incluidas las obligaciones fiduciarias para los agentes bursátiles (individuo o entidad reconocida por la bolsa de valores para ejercer las operaciones de compra y venta de valores mobiliarios), la correspondencia de los estándares fiduciarios por parte de los inversores minoristas y la importancia del asesoramiento financiero, de manera análoga el artículo de FOX O'MAHONY, L., & OVERTON, L. (2014) demuestra que el enfoque de la Autoridad de Conducta Financiera para la liberación de capital se centra en asesoramiento financiero y legal profesional. Basándose en los hallazgos de un nuevo estudio cualitativo, muestreado deliberadamente según las circunstancias socioeconómicas en el momento de la transacción, este artículo explora el papel del asesoramiento financiero dentro de los factores que determinan la toma de decisiones de lanzamiento de acciones y considera las implicaciones del compromiso regulatorio de la FCA (Autoridad de Conducta Financiera) 'paradigma del consejo' para satisfacer (o no) las necesidades de una población de consumidores diferenciada.

Teniendo en cuenta que nuestro proyecto va dirigida a la población de estratos dos y tres, la publicación de LIGHTBOURNE, J. (2017), observa acerca de nuevas formas de aprendizaje en asesoría financiera con tecnología de algoritmos para capacitar a poblaciones de recursos bajo, las formas avanzadas de aprendizaje automático están llegando cada vez más a la esfera del consumidor y prometen optimizar los mercados existentes. Para el asesoramiento financiero, los algoritmos de aprendizaje automático prometen ofrecer asesoramiento las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y reducir significativamente los costos, abriendo así el mercado para el asesoramiento financiero a las personas de bajos ingresos.

Adicional a los artículos y publicaciones académicas encontramos este artículo de periódico de BANKING JOURNAL, (1979). donde informa sobre el programa Asesor Bancario de la Asociación de Banqueros de los Estados Unidos en la información pública de los Estados Unidos sobre servicios de banca minorista; Lugar del programa; Distinciones entre bancos y otras

instituciones financieras información que nos es útil para el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta la bancarización para la población de estratos 2 y 3.

Para el desarrollo del proyecto es fundamental la publicación académica de DEMINA, P. (2015) donde expone que el mundo de la inversión se ha vuelto cada vez más complejo, los inversores minoristas deben recurrir con mayor frecuencia a los intermediarios financieros, como agentes de bolsa y asesores de inversión, para obtener consejos de inversión sólidos. Sin embargo, dichos intermediarios realizan diferentes tareas para sus clientes. El asesor de inversiones le debe a su cliente un cuidado fiduciario y, por lo tanto, debe proporcionar asesoramiento financiero que sea lo mejor para el cliente, mientras que el agente bursátil debe simplemente proporcionar asesoramiento que sea adecuado a los intereses del cliente: un estándar inferior al deber fiduciario de cuidado. Y sin embargo, estos estándares divergentes no son necesariamente evidentes para el inversor promedio. Como resultado, los inversores corren el riesgo de ser colocados en inversiones subóptimas por intermediarios, esta investigación de economía conductual llega a la conclusión de que un estándar fiduciario protege más eficazmente a los inversores y que un estándar de divulgación en realidad tendría el efecto perverso de hacer que los inversores sean más susceptibles a los sesgos de comportamiento que pueden afectar su capacidad de invertir adecuadamente.

De igual manera, el siguiente artículo de periódico ABA BANKING JOURNAL. SEP2000, VOL. 92 ISSUE 9, P114. 2/3P. Discute por qué los planificadores financieros tienen dudas sobre la calidad de las herramientas automatizadas de planificación financiera que comenzarán a afectar a Internet, esta información emitida por la compañía Forrester Research sobre asesoramiento financiero; detalla sobre capas de presentación diseñadas para planificadores financieros; características del motor de decisión de Net Decide Corp.

Paralelamente el artículo del periódico del JOURNAL RECORD, (OKLAHOMA CITY, 2009.)

nos explica el funcionamiento de una página web donde todas las personas pueden hacer preguntas on line sobre asesorías financieras; Para las personas que no están listas para llamar a un contador o asesor financiero, existe una tendencia creciente en la ciudad: hacer preguntas financieras en línea. La Sociedad de Contadores Públicos de Oklahoma ofrece una función "Pregunte a un CPA" (Contador Público Autorizado) en knowwhatcounts.org, y un nuevo negocio en línea también brinda respuestas financieras. A veces las personas pueden obtener respuestas a sus preguntas con unas pocas teclas; otras veces, son referidos a un contador o asesor financiero. Pero el medio está demostrando ser una forma popular y rápida de que la gente pueda hacer una pregunta que los detenga en sus proyectos de negocio. "Recibimos aproximadamente dos preguntas por semana, pero dos por día durante la temporada de impuestos", dijo Amy Welch, directora de comunicaciones de la Sociedad de Contadores Públicos de Oklahoma. "Si es algo que nuestros miembros pueden responder, lo harán". Pero si es algo donde una persona necesita sentarse con alguien y compartir toda su información, entonces los derivaremos a un asesor financiero ". Welch recibe las preguntas enviadas por correo electrónico y las envía a los contadores de la sociedad, que ofrecen voluntariamente su hora de responder, los usuarios pueden enviar una pregunta a una persona que se especialice en un área determinada o muchos de los 60 contadores que están en la rotación. El servicio de la sociedad es gratis. Hacer una pregunta financiera en línea tiene una manera de darle a la gente lo que necesitan cuando el dinero es un tema difícil.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Determinar la viabilidad de la creación de una empresa de asesoría financiera para personas de estrato 2 y 3.

Objetivos Específicos:

- 1) Realizar el estudio de mercado del proyecto para determinar qué tan necesarios son los servicios de asesorías financieras personales para la población de estratos 2 y 3.
- 2) Realizar el estudio financiero que permita establecer la inversión inicial requerida para el desarrollo del proyecto.
- 3) Diseñar estrategias que permitan viabilizar y hacer sostenible el desarrollo del proyecto, ligado a las asesorías financieras personales.

DISEÑO METODOLOGICO

El tipo de investigación para este proyecto es descriptivo – analítico. Descriptiva: dado que interpreta el objeto con información de datos, además descubre hechos comparando, contrastando, midiendo, clasificando, interpretando y evaluando. Analítica: dado que incorpora elementos cuantitativos con el empleo de datos precisos.

Para el desarrollo del proyecto se creó una encuesta cuantitativa a la población objetivo que permitió considerar la oferta y demanda para acceder a servicios de asesorías financieras personales.

Se consultarán en bases de datos nacionales e internacionales de proyectos similares que nos brinden datos para el desarrollo de la investigación, de la misma manera se indagará en páginas web estudios de modelos de bancarización financiera que nos orientes en temas financieros específicos.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Resultado de Encuestas

Como lo demuestra el archivo electrónico publicado por el (GRUPO DE SISTEMA DE INFORMACION GEOGRAFICA, 2008) describe las caracterices de la población del barrio encuestado de la siguiente forma: “sus moradores son, en general, personas adultas en edad productiva, con educación media, de estrato 3 y con nivel IV del SISBEN, cuenta con un gran porcentaje de población flotante, una parte de ésta labora permaneciendo en la localidad en promedio ocho horas diarias, la otra parte está comprendida por compradores, visitantes y transeúntes”.

En la UPZ Restrepo habitan un total de 76.226 personas con predominio de sexo femenino, el total de habitantes de esta UPZ representa el 71% del total de la población de la Localidad. La etapa de ciclo adulto es la más representativa (45%), seguido de la etapa juventud (27%), Infancia (17%) y por último persona mayor (11%)

Así las cosas la población objetivo en el Barrio el Restrepo es del 72% es decir 54.882 personas donde utilizando el modelo para encuestar se realizaron un total de 100 encuestas las cuales se determinaron con la ecuación de población finita para determinar la incógnita “n” de muestra poblacional, tomando la variable “N” que significa el número de la población, es este caso 54.882, la variable “Z” con un nivel de confianza del 95%, la variable “e” con un porcentaje de error del 5% y las variables “p” y “q” las cuales representan que en la población muestral siempre habrá 50% de respuestas negativas y 50% de respuestas positivas. Dada la realización de la ecuación para determinar el número de muestras a realizar para población finita y con los valores correspondientes se realizan 99,93678 lo que equivale a 100 encuestas para nuestro proyecto.

Así las cosas, realizamos una encuesta en el sector del Restrepo con 20 preguntas donde obtuvimos las siguientes respuestas, e identificando las siguientes características del mercado:

Frente a la pregunta realizada a los encuestados, el 76% contestó que sí compara las tasas y costos ofrecidos por las entidades financieras, frente a un 24% que no compara las tasas ni costos ofrecidos. Así mismo del 100% de las personas encuestadas el 80% sostiene que mantiene créditos o tarjetas de créditos con entidades financieras, frente al 20% restante, se puede observar que no mantiene créditos ni tarjetas de crédito. Así las cosas, se evidencio que del 80% de las personas que sostienen créditos con entidades financieras, solo el 66.3% conoce cuál es el interés que le están cobrando y las tarifas que le están cobrando sobre sus productos.

Por otro lado el 67% de los encuestados se asesora por un empleado de los mismos bancos, el 5% por un asesor externo, el 8% por un amigo y el 14% por un familiar, es muy relevante establecer qué el mayor porcentaje lo tiene las mismas entidades bancarias, que la finalidad de su portfolio es endeudar a las personas, pero sin pensar en el bienestar de la ciudadanía.

El 73% de las personas encuestadas no conoce cuales son las entidades financieras más económicas y con los costos más bajos en el portafolio de sus productos y de la misma manera el 88.5% la población encuestada tiene la percepción que ha pagado intereses muy caros sin tener claridad cuál es el motivo. Por otra parte el 38.4% de las personas encuestadas no ha realizado compra de cartera lo que evidencia que las personas no conocen la forma de bajar sus costos y gastos financieros, así mismo del total de las personas que tienen tarjetas en varias entidades financieras el 75.8% ha realizado compra de cartera sin que el resto de encuestados es decir que un 24.2% no se acogen al beneficio que tiene en los costos y gastos financieros. Se pudo evidenciar que un 78% de la población encuestada tiene créditos hipotecarios.

Se identificó que el 70.7% del total de encuestados tienen conocimiento de los créditos hipotecarios con tasas fijas, así como un crédito en UVR.

Del grupo de encuestados el 74.7% aseguran que les han realizado cobros extras en seguros o costos ocultos por la adquisición de productos financieros. así las cosas también un 50.5% los han obligado a adquirir otro producto diferente al que requería, sin embargo es un porcentaje alto frente al 100%, hecho que configura los llamados costos ocultos, con lo que la sociedad no está de acuerdo.

Es muy interesante que durante esta encuesta se estableció que un 82% se ha sentido vulnerado como consumidor, lo que evidencia la poca información sobre el manejo financiero, costos reales en la adquisición de un portafolio bancario.

Se puede evidenciar que el 44.2% de las personas no ha realizado ningún trámite para defender sus derechos, y el 30.2% ha formulado una queja en la entidad financiera.

El 81% de los encuestados realiza ahorro para sus proyectos. Y la forma que más ahorra los encuestados es en la cuenta de ahorro con un 32.1%, seguido del fondo de inversión en un 27.2% y de la misma manera muy importante la variable de guardarlo en la casa con un 24.7%. en efecto el 51% conoce la diferencia entre fondo de inversión y un CDT.

Frente a la pregunta realizada a las personas estrato 2 y 3 si estaría dispuesto a pagar por una asesoría financiera el 64% utilizaría este servicio. El precio que sostuvo un mayor porcentaje para el pago de este servicio en asesoría financiera es entre \$20.000 y \$50.000 con un porcentaje de 58.8%, frente a un 16.2% que pagaría entre \$50.000 y \$70.000. El 40% de los encuestados les interesa que se asesoren en Manejo adecuado de las deudas, frente a un 31.1% otros productos financieros.

Es importante recalcar que, si el ciudadano en común tienen una buena asesoría financiera, y damos a conocerle todos los pro y contras a nivel crediticio, evitaríamos el llamado engaño oculto del sistema bancario, que por necesidad, debe recurrir el ciudadano común para satisfacer muchas veces sus necesidades básicas y vitales para sobrevivir; el llamado engaño como lo

refiere (ASOBANCARIA, 2013) nos cuenta sobre entidades bancarias que se han dedicado a promocionar en varias ciudades del país, servicios financieros que no están autorizadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, para captar recursos del público en forma masiva para otorgar créditos.

ESTUDIO TECNICO

Tenemos en cuenta que la distribución de planta es pequeña lo cual solo nos permite tener un líder y dos asesores financieros, lo que representa mayores tiempos de espera en la atención de los clientes, lo anterior puede afectarnos los primeros años, pero a medida que crece el proyecto y a medida que fidelizamos clientes podremos ampliar la capacidad instalada, aumentar el tamaño de la infraestructura y contratar más asesores financieros.

Se determinó que la ubicación de la empresa de asesoría financiera será en el barrio Restrepo de la localidad Antonio Nariño, debido a que existe además de una alta actividad comercial de todo tipo, alberga un gran número de microempresas productoras de calzado y gran parte de este barrio se encuentra entre estratos dos y tres.

En el balance de equipos la inversión es por valor de dieciséis millones seiscientos setenta y dos mil setecientos pesos (\$16.672.700) M/L, el cual corresponde a los equipos de oficina como (computadores, muebles y enseres), así mismo el balance de insumos, se proyectó por los materiales que se requieren durante una anualidad y el mismo es por valor de tres millones seiscientos trece mil trescientos pesos (\$3.613.300) M/L, lo anterior será el soporte y beneficio al balance de personal donde la estructura administrativa se compondrá por un líder financiero, dos asesores financieros, y una persona de servicios generales por un valor de ciento trece millones trescientos treinta y un mil dos pesos (\$113.331.002) M/L para la anual.

La inversión inicial es de cincuenta y un millones setecientos treinta mil doscientos cincuenta pesos (\$51`730.250) M/L, se estimó el total del balance de insumos y el total de balance de equipos y la nómina de personal por los cuatro (4) primeros meses.

Buscamos hallar un equilibrio entre precios de servicios al cliente y nominas para no quedar tan alcanzados el primer año, con las nóminas asignadas y los servicios brindados al cliente esperamos atender aproximadamente 12 personas diarias de lunes a sábados de 8 am a 5pm y Sábados de 8 am a 12 pm con asesorías un costo promedio de \$35.000 por servicio y así retribuir la inversión.

ESTUDIO AMBIENTAL

Los resultados del estudio ambiental indican que el proyecto “creación de una empresa de asesoría financiera” tienen un impacto Ambiental leve y sin afectaciones para el medio ambiente, para este análisis se realizaron y analizaron las matrices de aspectos e impactos sobre los sistemas bióticos, abióticos y antrópicos de las actividades realizadas en el proyecto de servicios de asesorías financieras personales, con lo cual se identifica que los componentes afectados en un mínimo porcentaje son paisaje, calidad del agua, suelo atmosférico y usos del agua.

Se identifica que los anteriores componentes afectados tuvieron impactos con mínimos daños a la naturaleza y para ello se implementó una matriz de plan de manejo de las componentes afectadas donde se buscó la forma de corregir, cambiar, prevenir ó eliminar las actividades de los servicios financieros que afectaban al medio ambiente.

ESTUDIO FINANCIERO

Tabla 15
Flujo de Caja

DATOS DE ENTRADA						
	1	2	3	4	5	
Precio de Venta Promedio	\$ 35.000	\$ 36.190	\$ 37.601	\$ 38.974	\$ 40.279	
Asesorías Anuales	5200	5304	5410	5518	5629	
Inflacion		3,4%	3,9%	3,65%	3,35%	
Arriendo	\$ 24.000.000	\$ 24.816.000	\$ 25.783.824	\$ 26.724.934	\$ 27.620.219	
Gastos por publicidad Anual	\$ 15.000.000	\$ 14.250.000	\$ 13.537.500	\$ 12.860.625	\$ 12.217.594	
Servicios	\$ 6.000.000	\$ 6.204.000,0	\$ 6.445.956,0	\$ 6.681.233,4	\$ 6.905.054,7	
Ingresos Año 1	\$ 182.000.000	\$ 191.951.760	\$ 203.426.636	\$ 215.068.743	\$ 226.719.016	
Impuestos	34%	34%	34%	34%	34%	
Incremento Ingresos		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	
Incremento Nomina		4,40%	4,90%	4,65%	4,35%	
Insumos de Oficina		\$ 3.736.152	\$ 3.881.862	\$ 4.023.550	\$ 4.158.339	
Tasa Efectiva Anual Prestamo	26,82%					
Inversión Inicial	\$ 51.730.250					
FLUJO DE CAJA						
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 182.000.000	\$ 191.951.760	\$ 203.426.636	\$ 215.068.743	\$ 226.719.016
Costos Variables						
Publicidad		\$15.000.000	\$14.250.000	\$13.537.500	\$12.860.625	\$12.217.594
Nomina		\$ 110.670.644	\$ 115.540.152	\$ 121.201.620	\$ 126.837.495	\$ 132.354.926
Costos fijos		\$ 30.000.000	\$ 31.020.000	\$ 32.229.780	\$ 33.406.167	\$ 34.525.274
Arriendo		\$ 24.000.000	\$ 24.816.000	\$ 25.783.824	\$ 26.724.934	\$ 27.620.219
Material de Oficina Y Varios			\$ 3.736.152	\$ 3.881.862	\$ 4.023.550	\$ 4.158.339
Servicios		\$ 6.000.000	\$ 6.204.000	\$ 6.445.956	\$ 6.681.233	\$ 6.905.055
Depreciacion		\$4.011.330	\$3.320.347	\$2.629.364	\$1.938.381	\$1.247.398
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		\$ 22.318.026	\$ 24.085.109	\$ 29.946.510	\$ 36.002.525	\$ 42.215.486
Gastos Financieros		\$ 7.851.768	\$ 5.299.197	\$ 2.061.921		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 14.466.258	\$ 18.785.911	\$ 27.884.590	\$ 36.002.525	\$ 42.215.486
Impuestos		\$ 4.918.528	\$ 6.387.210	\$ 9.480.761	\$ 12.240.858	\$ 14.353.265
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 17.399.498	\$ 17.697.899	\$ 20.465.750	\$ 23.761.666	\$ 27.862.221
Depreciación		\$4.011.330	\$3.320.347	\$2.629.364	\$1.938.381	\$1.247.398
Inversion Inicial	\$ 42.286.000					
Inversion en Capital de Trabajo	\$ 47.221.251					
Prestamo	\$ 36.890.215					
Amortizacion Deuda		\$9.515.932	\$12.068.503	\$15.305.780		
Valor residual del proyecto						\$ 122.722.862
FLUJO DE CAJA	-\$ 52.617.036	\$ 11.894.896	\$ 8.949.743	\$ 7.789.334	\$ 25.700.047	\$ 151.832.481
Inversion Total	\$ 89.507.251					

Fuente: Elaboración propia

ANALISIS FINANCIERO

Para determinar los ingresos se estableció que del mercado objetivo la empresa tendrá un cubrimiento del 9,4%, lo que resulta en unas ventas anuales para el primer año de \$182.000.000 que equivale a prestar 5200 asesorías financieras a un precio promedio de \$35.000. La base de los impuestos calculados fue del 34%. La inflación proyectada se estableció con las proyecciones macroeconómicas del grupo Bancolombia para los siguientes 5 años. Los ingresos se determinaron para los años 2,3,4 y 5 con un incremento del 2% por encima de la inflación. El

incremento de la nómina para los años 2,3,4 y 5 del proyecto se establecieron con un incremento del 1% por encima de la inflación. Los gastos por publicidad se planean disminuir en un 5% respecto al periodo anterior debido a que el buen servicio y la calidad de la asesoría financiera que se ofrecerá aumentara la publicidad del voz a voz lo cual generara una disminución de dicho rubro. Los demás gastos: arriendo, servicios públicos y material de oficina fueron incrementados por la inflación. Para la depreciación se utilizó el método de depreciación acelerada que permitirá mejorar la liquidez de la empresa en los primeros años.

Se determinó que es necesaria una inversión en capital de trabajo por valor de \$47.221.251 que comprende los primeros cinco meses de nómina, de los cuales \$36.890.215 serán financiados con un préstamo bancario de libre inversión a 36 meses con una tasa efectiva anual del 26,82%

Para determinar el costo del capital se utilizó el modelo CAPM con las siguientes variables:

Tasa libre de riesgo: Rentabilidad de los bonos de EEUU a 10 años promediando los últimos 7 años.

Tasa del Mercado: Rentabilidad del índice S&P 500 de los últimos 7 años.

Beta del sector de Bussines & Customer services en EEUU tomada de la página de Damodaran.

Prima por tamaño de la empresa y el riesgo país.

De lo anterior el costo del capital dio como resultado el 20,56%.

El costo ponderado del capital (WACC) dio como resultado para el año 0 el 19,38% para el año 1 el 19,69% para el año 2 el 20,07% y para los años 3,4 y 5 al no haber endeudamiento financiero el WACC es el mismo costo de capital (20,56%).

El proyecto genera un VPN positivo de \$40.639.646 y una TIR del 38,7% lo que nos indica que la empresa es viable financieramente. Explicado principalmente por la necesidad del mercado que aún no ha sido satisfecha, al ser un servicio que no presta ninguna empresa para estratos 2 y

3; Se realizó un análisis de variación de los ingresos basados en el número de asesorías para ver el efecto producido sobre el VPN del proyecto para lo cual se concluye que si las asesorías anuales para el año 1 son inferiores a 4834 el VPN sería negativo, lo que hace necesario una fuerte inversión en publicidad que permita conocer al mercado objetivo el servicio ofrecido. Las asesorías ofrecidas virtualmente amplían el alcance de la empresa lo que permitiría aumentar los ingresos. Adicional se realizó un análisis de sensibilidad del VPN que permitió determinar cuáles variables son más importantes y a cuales se debe realizar un estricto seguimiento en la ejecución del proyecto arrojando los siguientes resultados:

El VPN es poco sensible a la variación de la inflación un cambio del 1% en la inflación hace variar el VPN un 0,11%.

El VPN es muy sensible a la variación de las asesorías anuales proyectadas una variación del 1% genera una variación del VPN del 16,79% por lo que es la variable de la que depende el éxito del proyecto, la estrategia de publicidad y mercadeo son de alta importancia. Razón por la cual se hace necesario una fuerte inversión en publicidad que duplica las inversiones en este rubro de los años posteriores; para el año 1 la inversión por publicidad es de \$30.000.000. Lo cual reduce el riesgo de que los ingresos por las asesorías prestadas sean inferiores a 4834 asesorías anuales.

El VPN es muy sensible al gasto por nomina una variación del 1% genera una variación del VPN de 9,93%, por lo que en caso de que los ingresos proyectados tengan una variación negativa se haría necesario un reajuste salarial que permitiera mantener el VPN proyectado y asegurar la sostenibilidad del proyecto.

CONCLUSIONES

- ✓ Del estudio de mercado, se puede concluir que efectivamente hay la necesidad en la población de realizar asesorías financieras personales, que le ayuden a la comunidad y en especial a los estratos 2 y 3 a solucionar parte de sus problemas económicos, evitando de esta manera que el ciudadano del común se sienta defraudado por el sistema financiero, pero en especial a las clases menos favorecidas.
- ✓ La población que requiere las asesorías financieras personales está dispuesta a pagar por este servicio, pero se concluyó que el valor a cobrar no puede superar los cincuenta mil (\$50.000) M/L.
- ✓ El estudio financiero indica que el proyecto es financieramente viable, y la inversión inicial corresponde al valor de \$51'730.250 pesos.
- ✓ El éxito del proyecto es altamente sensible a la variación del precio de las asesorías y la demanda de las mismas por lo que se deben implementar estrategias que permitan alcanzar los ingresos proyectados y disminuir el riesgo de mercado.
- ✓ Para lograr el éxito en el proyecto es fundamental la estrategia publicitaria para llegar a la máxima población objetivo, para el año 1 la inversión por publicidad es de \$30.000.000, para ello se tiene como principal estrategia la creación de una página web atractiva y de fácil acceso donde se brindarán en línea los mismos servicios de asesorías financieras de nuestra oficina física, este sitio web nos dará mayor visibilidad con los usuarios, habrá accesibilidad las 24 horas al día, podremos llegar a nuevos mercados con audiencia global, dar un mejor servicio al cliente y ahorrar dinero en costos de impresión y distribución además de disminuir el impacto ambiental, de la misma manera aumentar la rentabilidad y mantener la estabilidad para nuestro proyecto.

- ✓ Identificamos que las redes sociales hoy en día son las más visitadas y acogidas por millones de personas en todo el mundo por esta razón nuestra estrategia no solo se limita a la creación de la página web sino a la publicidad pagada en redes sociales para exaltar nuestra oficina física en Colombia Bogotá y los servicios brindados en el sitio web, se pagarán avisos publicitarios en Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, Pinterest, Snapchat, Musically y LinkedIn. Para finalizar se crearán perfiles de nuestros servicios en cada una de estas redes sociales para llegar a una audiencia potencial.

RECOMENDACIONES

- ✓ El estudio de mercado demuestra que las asesorías financieras personales son necesarias para la población de estratos dos y tres por lo cual se recomienda evaluar como proyecto social o creación de fundación para presentarlo a entidades públicas que invierten en proyectos sociales.
- ✓ Se deben utilizar herramientas de gestión como el Balance Score Card que permitan realizar un estricto seguimiento a la ejecución del proyecto y así evitar sobre costos y demoras en la creación de la empresa de asesoría financiera.
- ✓ La estrategia de publicidad y mercadeo es muy importante para la generación de los ingresos principalmente en el primer año del proyecto; por lo que se debe tercerizar los procesos de publicidad a personas expertas e invertir los suficientes recursos para generar un alto impacto en el nicho de mercado y así poder alcanzar los ingresos proyectados.
- ✓ Se recomienda implementar una estrategia de “Marketing Inbound” la cual es una técnica de marketing dirigida a incrementar el número de visitantes que registra un sitio web, un blog o un perfil en redes sociales, con el objetivo de que se transformen en leads (personas interesadas en la marca) que conozcan bien la compañía y se vuelvan clientes leales. Lo anterior nos dará un alcance masivo a un menor costo, incrementará la

confianza en nuestros consumidores y fidelizará a nuestros visitantes.

- ✓ Las recomendaciones para las redes sociales aparte de pagar avisos publicitarios en ellas, es saber moverse dentro de ellas, esto incluye hacer constantemente hashtags para mencionar fotos y frases sobre nuestros servicios, publicar contenido principalmente visual para promocionar nuestro proyecto, incentivar a los usuarios a compartir y republicar con frecuencia nuestro contenido de la página web, hacer concursos y sorteos en todas las redes sociales donde las condiciones sea estar suscrito a todas nuestras redes sociales y registrado en el sitio web de nuestro proyecto y que compartan y republiquen toda nuestra información con sus amigos y conocidos. Con estas estrategias llegaremos a la población objetivo en un tiempo inimaginable.

GLOSARIO

OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en la ciudad de París (Francia).

PRUEBAS PISA: El Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA, por sus siglas en inglés), evalúa el desarrollo de las habilidades y conocimientos de los estudiantes de 15 años a través de tres pruebas principales: lectura, matemáticas y ciencias. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) aplica este examen estandarizado cada tres años, desde el año 2000, y en cada una de las aplicaciones profundiza en una de las tres áreas mencionadas (ICFES, 2016).

CAF: Banco de Desarrollo de América Latina, tiene como misión impulsar el desarrollo sostenible y la integración regional en América Latina, mediante el financiamiento de proyectos de los sectores público y privado, la provisión de cooperación técnica y otros servicios

especializados. Constituido en 1970 y conformado en la actualidad por 19 países de América Latina, El Caribe, Europa y 13 bancos privados, es una de las principales fuentes de financiamiento multilateral y un importante generador de conocimiento para la región.

CAF es una institución financiera multilateral cuya misión es apoyar el desarrollo sostenible de sus países accionistas y la integración regional. Atiende a los sectores público y privado, suministrando productos y servicios financieros múltiples a una amplia cartera de clientes, constituida por los gobiernos de los Estados accionistas, instituciones financieras y empresas públicas y privadas.

Sus principales actividades son: actuar como intermediario financiero, movilizandorecursos desde países industrializados hacia la región, financiar el desarrollo de infraestructura productiva, promover el desarrollo, fomentar el comercio e inversiones y apoyar al sector empresarial.

REFERENCIAS

- ✓ ASOBANCARIA. (Jueves 18 de Abril de 2013). *<http://www.asobancaria.com>*.
Obtenido de ASOBANCARIA: *<http://www.asobancaria.com/sabermassermas/no-pase-por-inocente-seis-modalidades-de-engano/>*
- ✓ Grupo de sistema de informacion geografica. (2008). Localidad antonio nariño narrativa de caracterizacion territorial territorio 3 restrepo social e incluyente. localidad antonio nariño barrio restrepo, bogota d.c, colombia.
- ✓ Hitchings, E., & Miles, J. (2016). Mediation, financial remedies, information provision and legal advice: the post-LASPO conundrum. *Journal Of Social Welfare & Family Law*, 38(2), 175-195
- ✓ Inderst, R., & Ottaviani, M. (2012). Regulating Financial Advice. *European Business Organization Law Review*, 13(2), 237-246.
- ✓ MCMEEL, G. (2013). International issues in the regulation of financial advice: A united kingdom perspective--the retail distribution review and the ban on commission payments to financial intermediaries. *St. John's Law Review*, 87(2/3), 595-627.
- ✓ BATTEN, R., & PEARSON, G. (2013). FINANCIAL ADVICE IN AUSTRALIA: PRINCIPLES TO PROSCRIPTION; MANAGING TO BANNING. *St. John's Law Review*, 87(2/3), 511-559.

- ✓ LAZARO, C. (2013). THE FUTURE OF FINANCIAL ADVICE: ELIMINATING THE FALSE DISTINCTION BETWEEN BROKERS AND INVESTMENT ADVISERS. *St. John's Law Review*, 87(2/3), 381-414.

- ✓ FACCILOLO, F. J. (2013). REVOLUTION IN THE REGULATION OF FINANCIAL ADVICE: THE U.S., THE U.K. AND AUSTRALIA. *St. John's Law Review*, 87(2/3), 297-311.

- ✓ Fox O'Mahony, L., & Overton, L. (2014). Financial Advice, Differentiated Consumers, and the Regulation of Equity-release Transactions. *Journal Of Law & Society*, 41(3), 446-469.

- ✓ LIGHTBOURNE, J. (2017). ALGORITHMS & FIDUCIARIES: Existing and proposed regulatory approaches to artificially intelligent financial planners. *Duke Law Journal*, 67(3), 651-679.

- ✓ Meinert, J. R. (1991). FINANCIAL ADVICE FROM A BUSINESS VETERAN. *Journal Of Accountancy*, 171(6), 134-140.

- ✓ Devlin, J. F., & McKechnie, S. (2007). Financial advice: what consumers need to know. *Consumer Policy Review*, 17(1), 31-35.

- ✓ Shelton, D. (2002). Healthy finances: a new approach to financial advice. *Consumer Policy Review*, 12(5), 162.

- ✓ Bankers taking financial advice to public via radio and TV. (1979). *ABA Banking Journal*, 71(10), 88.

- ✓ Demina, P. (2015). Broker-dealers and investment advisers: a behavioral-economics analysis of competing suggestions for reform. *Michigan Law Review*, 113(3), 429-459

- ✓ Web-based financial planning generates actionable advice. (2000). *ABA Banking Journal*, 92(9), 114.

- ✓ April, W. (n.d). Online services in Okla. put financial advice at your fingertips. *Journal Record, The (Oklahoma City, OK)*,

ANEXOS - TABLAS
PROYECTO “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORIAS FINANCIERAS”

TABLA ESTUDIO DE MERCADO

Tabla 1

Porcentajes de Respuestas Encuesta Estudio de Mercado preguntas No. 1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,17,18.

No.	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cuándo va a solicitar un crédito o tarjeta de crédito compara las tasas y costos ofrecidos por las diferentes entidades financieras?	76,0%	24,0%
2	¿Tiene usted en la actualidad créditos o tarjetas de crédito con alguna entidad financiera?	80,0%	20,0%
3	¿Si su respuesta anterior fue afirmativa ¿Conoce usted que tasa de interés paga mensualmente y que tarifas le están cobrando sobre sus productos?	66,3%	33,7%
5	¿Sabe usted que entidad bancaria ofrece las tasas y costos más bajos del mercado en créditos y tarjetas de crédito?	27,0%	73,0%
6	¿Cree usted que ha pagado intereses muy altos por los créditos o las compras con tarjeta de crédito que ha realizado?	88,5%	11,5%
7	¿Ha solicitado alguna vez un crédito de compra de cartera?	38,4%	61,6%
8	Si tiene tarjetas de crédito de varias entidades financieras ¿Ha utilizado la opción de compra de cartera de sus tarjetas de crédito con las que se puede ahorrar hasta un 60% en lo que paga de intereses?	24,2%	75,8%
9	¿Tiene usted actualmente un crédito hipotecario?	22,0%	78,0%
10	¿Conoce las diferencias entre un crédito hipotecario con tasa fija en pesos y un crédito en UVR?	70,7%	29,3%
11	¿Le han cobrado seguros (obligatorios) u otros costos ocultos con la adquisición de algunos de los productos financieros que ha adquirido?	74,7%	25,3%
12	¿Le han obligado a adquirir productos adicionales que no ha solicitado para adquirir el producto financiero de su interés?	50,5%	49,5%
13	¿Alguna vez ha sentido vulnerados sus derechos como consumidor financiero?	82,0%	18,0%
15	Ha ahorrado usted para algún proyecto propio como estudiar, viajar o la adquisición de una vivienda entre otros?	81,0%	19,0%
17	¿Conoce usted la diferencia entre un fondo de inversión y un CDT?	51,0%	49,0%
18	¿ Si le ofreciéramos una sesoría financiera que le permitiera comparar las diferentes tasas y costos que ofrece cada entidad financiera cuando usted va adquirir algún crédito o va invertir sus ahorros, además de enseñarle estrategias que le permitirán ahorrar dinero en el pago de intereses y tarifas por los productos que va adquirir estaría dispuesto a pagar por esta asesoría?	64,0%	29,0%

Fuente: Elaboración Propia

TABLAS ESTUDIO AMBIENTAL

Tabla 2

Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Biótico

COMPONENTE BIÓTICO						
ACTIVIDAD	PAISAJE	VEGETACIÓN	SUELO	FAUNA TERRESTRE	VEGETACION ACUATICA	FAUNA ACUATICA
AVISO PUBLICITARIO	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD VOLANTES	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	-
IMPRESIÓN DOCUMENTOS	-	-	IMPACTO BAJO	-	-	-
ASESORIA FINANCIERA	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA OFICINAS	-	-	-	-	-	-
ENTRADA BAÑO EMPLEADOS Y CLIENTES	-	-	-	-	-	-
USO APARATOS ELECTRONICOS	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3

Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Abiótico

COMPONENTE ABIÓTICO								
ACTIVIDAD	COMPONENTE RECURSOS			COMPONENTE TERRESTRE		COMPONENTE HÍDRICO		
	CLIMA	AIRE	RUIDO	GEOLOGÍA SUELOS	GEOMORFOLOGÍA SUELOS	USO DEL AGUA	CALIDAD DEL AGUA	CANTIDAD DE AGUA
AVISO PUBLICITARIO	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD VOLANTES	-	-	-	-	-	-	IMPACTO BAJO	-
IMPRESIÓN DOCUMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-
ASESORIA FINANCIERA	-	-	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA OFICINAS	-	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	IMPACTO BAJO	-
ENTRADA BAÑO EMPLEADOS Y CLIENTES	-	-	-	-	-	-	-	IMPACTO BAJO
USO APARATOS ELECTRONICOS	-	-	-	IMPACTO BAJO	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4
Matriz de Aspectos e Impactos, Componente Antrópico

COMPONENTE ANTRÓPICO												
ACTIVIDAD	COMPONENTE RECURSOS				COMPONENTE INFRAESTRUCTURA			COMPONENTE ESTRUCTURA			COMPONENTE SUPER ESTRUCTURA	
	VEGETACIÓN	AGUA	PESCA	TURISMO	VIAS	USOS SUELOS	NUCLEOS	GENERAR INGRESOS	OCUPACIÓN TERRENOS	MOVILIDAD	GENERAR ESPECTATIVA	INTER RELACION SOCIAL
AVISO PUBLICITARIO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	IMPACTO BAJO	-
PUBLICIDAD VOLANTES	IMPACTO BAJO	-	-	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	-	-	-	-
IMPRESIÓN DOCUMENTOS	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ASESORIA FINANCIERA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA OFICINAS	-	IMPACTO BAJO	-	-	-	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	-	-
ENTRADA BAÑO EMPLEADOS Y CLIENTES	-	IMPACTO BAJO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
USO APARATOS ELECTRONICOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5
Matriz para el Plan de Manejo de Impactos Ambientales






SISTEMA	COMPONENTE	AFECCIÓN	PREVENCIÓN	ELIMINACIÓN
Biótico	Paisaje	El aviso publicitario puede contaminación visual	Usar aviso llamativo pero que tenga un tamaño moderado	
Abiótico	Calidad del agua	La publicidad por volantes puede generar basuras ya que algunas personas al recibirlos los votan a la calle y estas basuras pueden terminar en las alcantarillas lo que podría ocasionar taponamientos en los alcantarillados.		Cambiar de estrategia publicitaria usando las redes sociales y posters llamativos
Abiótico	Suelo	Los tóneres de las impresoras tienen químicos que son altamente contaminantes para el suelo		Una vez vacíos los tóneres se entregarán en centros de acopio que se encarguen de darle un manejo adecuado a los residuos químicos generados por los tóner
Abiótico	Atmosférico	El gasto de energía por causa del uso de aparatos electrónicos genera distintos tipos de impactos ambientales	Arrendar un local que tenga buena iluminación natural, generar conciencia de ahorro de energía en los empleados apagando las pantallas de los computadores cuando no se estén usando y una vez terminada la jornada laboral dejar pagados y desenchufados los aparatos electrónicos.	
Abiótico	Suelo	El uso de la impresora genera un alto consumo de hojas de papel que aumentan los costos	Usar hojas recicladas, vender las hojas usadas a recicladores e implementar el uso digital de información	
Antrópico	Uso del agua	Los servicios de limpieza del local generan el uso de productos químicos que contaminan el agua y terminan a través de las alcantarillas en los ríos	Usar productos de limpieza que sean amigables con el medio ambiente	
Antrópico	Uso del agua	El uso del baño por parte de empleados y clientes genera un mayor uso del agua	Implementar cisternas que funcionen con una menor cantidad de agua	

Fuente: Elaboración Propia

TABLAS ESTUDIO TECNICO

Tabla 6

Diagrama de Procesos Asesorías Financieras

DIAGRAMA DE PROCESOS								
			SIMBOLO					
DESCRIPCION	TIEMPO	DISTANCIA						OBSERVACIÓN
Entrada de clientes y espera para la atención	30 - 40 min	1 mt		X	X			La espera de los clientes puede ser demorada porque solo hay dos asesores
Transporte hacia el asesor financiero que lo llama	40 seg	1 mt		X				
Asesoría en productos financieros	30 - 40 min	. - .	X					El tiempo del asesoramiento puede variar dependiendo el requerimiento de la persona
Asesoría en inversión y ahorro	30 - 40 min	. - .	X					
Asesoría en derechos del consumidor financiero	20 - 30min	. - .	X					
Tramite de papeleo de asesoría deseada	10 - 15 min	. - .	X					
Transporte ida y vuelta del asesor hacia la impresora (para escanear, imprimir ó fotocopiar)	2 min	90 cm - 1 mt	X	X				
Almacenamiento e inspección de documentación del asesoramiento financiero realizado y despacho del cliente	8 min	. - .				X	X	Se inspecciona que la documentación del asesoramiento realizado este completo y legible de acuerdo a las políticas de la empresa luego se almacena ya sea virtual o físico.
Transporte del cliente hacia la puerta de salida.	50 seg	2mt		X				

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 7

Cursograma Analítico de Procesos Asesorías Financieras.

SERVICIO	CURSOGRAMA ANALITICO			
OBJETIVO: Brindar asesoría personalizada a través de asesores en finanzas y banca donde estos profesionales cuentan con información confiable de las tasas y costos de cada banco, con el objeto de orientar a cada persona con relación al crédito que requiera y las mejores alternativas de costo vs beneficio.	ACTIVIDAD	SIMBOLO	CANTIDAD DE VECES EN TODO EL PROCESO	TIEMPO TOTAL DE ESTA ACTIVIDAD EN TODO EL PROCESO
	OPERACIONES		5	57 min
METODO: Las asesorías se brindaran de forma presencial y personalizada teniendo en cuenta las normas y leyes que establecen la obligación de brindar información transparente a los consumidores de los servicios financieros.	INSPECCIONES		1	4 min
	TRANSPORTES		4	5 min
COMPUESTO POR: Un líder financiero, 2 asesores financieros, un técnico asistencial y una persona de servicios generales.	ESPERAS		1	30 - 40min
	ALMACENAMIENTOS		1	4 min

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 8
Nómina mensual y anual

SERVICIOS GENERALES	1	DIA	MES	ANUAL
SALARIO BASICO	\$ 781.242	\$ 26.041	\$ 781.242	\$ 9.374.904
AUXILIO DE TRANSPORTE	88.211,00	\$ 2.940	\$ 88.211	\$ 1.058.532
SEGURIDAD SOCIAL				
SALUD	8,5%	\$ 2.214	\$ 66.406	-\$ 796.867
PENSION	12%	\$ 3.125	\$ 93.749	-\$ 1.124.988
RIESGOS LABORALES	0,5220%	\$ 136	\$ 4.078	\$ 48.937
PRESTACIONES SOCIALES				
PRIMA	8,33%	\$ 2.414	\$ 72.425	\$ 869.105
CESANTIAS	8,33%	\$ 2.414	\$ 72.425	\$ 869.105
INT DE CESANTIAS	12%	\$ 290	\$ 8.691	\$ 104.293
VACACIONES	4,17%	\$ 1.085	\$ 32.552	\$ 390.621
CAJA	4,00%	\$ 1.042	\$ 31.250	\$ 374.996
SENA	2,00%	\$ 521	\$ 15.625	\$ 187.498
ICBF	3,00%	\$ 781	\$ 23.437	\$ 281.247
DOTACIÓN		\$ 417	\$ 12.500	\$ 150.000
NOMINA SERVICIOS GENERALES	\$ 43.420	\$ 1.302.591	\$ 11.787.383	

ASESORES FINANCIEROS	2	DIA	MES	ANUAL
SALARIO BASICO	\$ 2.300.000	\$ 76.667	\$ 2.300.000	\$ 27.600.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		\$ -	\$ -	\$ -
SEGURIDAD SOCIAL				
SALUD	8,5%	\$ 6.517	\$ 195.500	-\$ 2.346.000
PENSION	12%	\$ 9.200	\$ 276.000	-\$ 3.312.000
RIESGOS LABORALES	0,5220%	\$ 400	\$ 12.006	\$ 144.072
PRESTACIONES SOCIALES				
PRIMA	8,33%	\$ 6.386	\$ 191.590	\$ 2.299.080
CESANTIAS	8,33%	\$ 6.386	\$ 191.590	\$ 2.299.080
INT DE CESANTIAS	12%	\$ 766	\$ 22.991	\$ 275.890
VACACIONES	4,17%	\$ 3.194	\$ 95.833	\$ 1.150.000
CAJA	4,00%	\$ 3.067	\$ 92.000	\$ 1.104.000
SENA	2,00%	\$ 1.533	\$ 46.000	\$ 552.000
ICBF	3,00%	\$ 2.300	\$ 69.000	\$ 828.000
DOTACIÓN		\$ 417	\$ 12.500	\$ 150.000
NOMINA SERVICIOS GENERALES	\$ 116.834	\$ 3.505.010	\$ 30.744.122	

LIDER FINANCIERO	1	DIA	MES	ANUAL
SALARIO BASICO	\$ 3.000.000	\$ 100.000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		\$ -	\$ -	\$ -
SEGURIDAD SOCIAL				
SALUD	8,5%	\$ 8.500	\$ 255.000	-\$ 3.060.000
PENSION	12%	\$ 12.000	\$ 360.000	-\$ 4.320.000
RIESGOS LABORALES	0,5220%	\$ 522	\$ 15.660	\$ 187.920
PRESTACIONES SOCIALES				
PRIMA	8,33%	\$ 8.330	\$ 249.900	\$ 2.998.800
CESANTIAS	8,33%	\$ 8.330	\$ 249.900	\$ 2.998.800
INT DE CESANTIAS	12%	\$ 1.000	\$ 29.988	\$ 359.856
VACACIONES	4,17%	\$ 4.167	\$ 125.000	\$ 1.500.000
CAJA	4,00%	\$ 4.000	\$ 120.000	\$ 1.440.000
SENA	2,00%	\$ 2.000	\$ 60.000	\$ 720.000
ICBF	3,00%	\$ 3.000	\$ 90.000	\$ 1.080.000
DOTACIÓN		\$ 417	\$ 12.500	\$ 150.000
NOMINA SERVICIOS GENERALES	\$ 152.265	\$ 4.567.948	\$ 40.055.376	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 9
Balance de Personal

CARGO	VOLUMEN DE PRODUCCION: (EN UNIDADES)			
	REMUNERACION ANUAL			
	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	
LIDER FINANCIERO	1	\$ 40.055.376	\$	40.055.376
ASESORES FINANCIEROS	2	\$ 30.744.122	\$	61.488.243
SERVICIOS GENERALES	1	\$ 11.787.383	\$	11.787.383
TOTAL NOMINA			\$	113.331.002
	DIA	MES	AÑO	
NOMINA	\$ 314.808	\$ 9.444.250	\$	113.331.002

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 10
Balance de Equipos

EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL AÑOS
Computadores	4	1.899.000	7.596.000	
Software y Licencia	4	250.000	1.000.000	
Instalación servicio Internet y cableado	4	250.000	1.000.000	
Total Computadores			9.596.000	5
Impresoras Laser	2	317.000	634.000	5
Teléfonos	4	107.900	431.600	
Sillas	11	259.900	2.858.900	
Silla Gerencial	1	299.900	299.900	
Escritorios	4	299.900	1.199.600	
Cafetera	1	89.900	89.900	
Nevera	1	662.900	662.900	
Estufa	1	149.900	149.900	
Horno Microondas	1	250.000	250.000	
Menaje oficina			500.000	
Total Muebles y Enseres			6.442.700	10
TOTAL INVERSION EN EQUIPOS DE OFICINA			16.672.700	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 11

Depreciación de los Equipos

DEPRECIACION COMPUTADORES	
VIDA UTIL	5
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 1.534.500

DEPRECIACION ACELERADA EQUIPOS DE COMPUTO			
PERIODO	VALOR EN LIBROS	GASTO	DEPRECIACION ACUMULADA
0	\$ 10.230.000		
1	\$ 7.331.500	\$ 2.898.500	\$ 2.898.500
2	\$ 5.012.700	\$ 2.318.800	\$ 5.217.300
3	\$ 3.273.600	\$ 1.739.100	\$ 6.956.400
4	\$ 2.114.200	\$ 1.159.400	\$ 8.115.800
5	\$ 1.534.500	\$ 579.700	\$ 8.695.500

DEPRECIACION MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	
VIDA UTIL	10
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 322.135

DEPRECIACION ACELERADA MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA			
PERIODO	VALOR EN LIBROS	GASTO	DEPRECIACION ACUMULADA
0	\$ 6.442.700		
1	\$ 5.329.870	\$1.112.830,00	\$1.112.830,00
2	\$ 4.328.323	\$1.001.547,00	\$2.114.377,00
3	\$ 3.438.059	\$890.264,00	\$3.004.641,00
4	\$ 2.659.078	\$778.981,00	\$3.783.622,00
5	\$ 1.991.380	\$667.698,00	\$4.451.320,00
6	\$ 1.434.965	\$556.415,00	\$5.007.735,00
7	\$ 989.833	\$445.132,00	\$5.452.867,00
8	\$ 655.984	\$333.849,00	\$5.786.716,00
9	\$ 433.418	\$222.566,00	\$6.009.282,00
10	\$ 322.135	\$111.283,00	\$6.120.565,00

DEPRECIACION TOTAL	
PERIODO	GASTO DEPRECIACION
0	
1	\$4.011.330,00
2	\$3.320.347,00
3	\$2.629.364,00
4	\$1.938.381,00
5	\$1.247.398,00
6	\$3.454.915,00
7	\$2.763.932,00
8	\$2.072.949,00
9	\$1.381.966,00
10	\$690.983,00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 12

Calendario de Reinversiones en equipo de oficina para 10 años

CALENDARIO DE RE-INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA											
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Computadores					\$ 9.596.000						
Impresoras Laser					\$ 634.000						
Teléfonos										\$ 431.600	
Sillas										\$ 2.858.900	
Silla Gerencial										\$ 299.900	
Escritorios										\$ 1.199.600	
Cafetera										\$ 89.900	
Nevera										\$ 662.900	
Estufa										\$ 149.900	
Menaje oficina										\$ 500.000	
REINVERSION POR PERIODO					\$ 10.230.000					\$ 6.192.700	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 13

Balance de insumos necesarios para un año

VOLUMEN DE PRODUCCION: (EN UNIDADES)				
MATERIAL	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO ANUAL	
			UNITARIO	TOTAL
Cartucho	UND	7	80.000	560.000
Papel Oficio	RESMA	4	12.900	51.600
Papel Carta	RESMA	50	9.900	495.000
Esferos	CAJA	20	8.300	166.000
Perforadora	UND	4	3.500	14.000
Cosedora	UND	4	3.500	14.000
Café	LIBRA	120	8.200	984.000
Azucar	KL	20	3.390	67.800
Aromatica	Caja	120	8.150	978.000
Agua	Botellon	16	8.900	142.400
Escoba	UND	3	3.500	10.500
Trapero	UND	3	3.500	10.500
Sampic	UND	12	6.000	72.000
Bayetillas	DOC	1	12.000	12.000
Jabon Loza	UND	6	5.500	33.000
Esponjillas	DOC	1	2.500	2.500
TOTAL ANUAL				3.613.300

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 14
Inversión Inicial

Anual		
Gasto por publicidad	\$	15.000.000
Diseño y dominio pagina WEB	\$	7.000.000
CREDITO		
Capital de trabajo Meses		4
Monto	\$	37.777.001
Plazo en Meses		36
Tasa N.M.V		2,0%
Cuota Mensual		\$1.482.100

TABLA DE AMORTIZACION CREDITO					
MESES	INTERESES		ABONO		SALDO
1 \$		755.540	\$726.559	\$	37.050.441
2 \$		741.009	\$741.091	\$	36.309.351
3 \$		726.187	\$755.912	\$	35.553.438
4 \$		711.069	\$771.031	\$	34.782.407
5 \$		695.648	\$786.451	\$	33.995.956
6 \$		679.919	\$802.180	\$	33.193.776
7 \$		663.876	\$818.224	\$	32.375.552
8 \$		647.511	\$834.588	\$	31.540.963
9 \$		630.819	\$851.280	\$	30.689.683
10 \$		613.794	\$868.306	\$	29.821.377
11 \$		596.428	\$885.672	\$	28.935.705
12 \$		578.714	\$903.385	\$	28.032.320
13 \$		560.646	\$921.453	\$	27.110.867
14 \$		542.217	\$939.882	\$	26.170.984
15 \$		523.420	\$958.680	\$	25.212.305
16 \$		504.246	\$977.853	\$	24.234.451
17 \$		484.689	\$997.410	\$	23.237.041
18 \$		464.741	\$1.017.359	\$	22.219.682
19 \$		444.394	\$1.037.706	\$	21.181.976
20 \$		423.640	\$1.058.460	\$	20.123.516
21 \$		402.470	\$1.079.629	\$	19.043.887
22 \$		380.878	\$1.101.222	\$	17.942.665
23 \$		358.853	\$1.123.246	\$	16.819.419
24 \$		336.388	\$1.145.711	\$	15.673.708
25 \$		313.474	\$1.168.625	\$	14.505.083
26 \$		290.102	\$1.191.998	\$	13.313.085
27 \$		266.262	\$1.215.838	\$	12.097.247
28 \$		241.945	\$1.240.155	\$	10.857.092
29 \$		217.142	\$1.264.958	\$	9.592.135
30 \$		191.843	\$1.290.257	\$	8.301.878
31 \$		166.038	\$1.316.062	\$	6.985.816
32 \$		139.716	\$1.342.383	\$	5.643.433
33 \$		112.869	\$1.369.231	\$	4.274.202
34 \$		85.484	\$1.396.615	\$	2.877.587
35 \$		57.552	\$1.424.548	\$	1.453.039
36 \$		29.061	\$1.453.039	-\$	0

Fuente: Elaboración Propia

TABLAS ESTUDIO FINANCIERO

Tabla 15
Flujo de Caja

DATOS DE ENTRADA						
	1	2	3	4	5	
Precio de Venta Promedio	\$ 35.000	\$ 36.190	\$ 37.601	\$ 38.974	\$ 40.279	
Asesorias Anuales	5200	5304	5410	5518	5629	
Inflacion		3,4%	3,9%	3,65%	3,35%	
Arriendo	\$ 24.000.000	\$ 24.816.000	\$ 25.783.824	\$ 26.724.934	\$ 27.620.219	
Gastos por publicidad Anual	\$ 15.000.000	\$ 14.250.000	\$ 13.537.500	\$ 12.860.625	\$ 12.217.594	
Servicios	\$ 6.000.000	\$ 6.204.000,0	\$ 6.445.956,0	\$ 6.681.233,4	\$ 6.905.054,7	
Ingresos Año 1	\$ 182.000.000	\$ 191.951.760	\$ 203.426.636	\$ 215.068.743	\$ 226.719.016	
Impuestos	34%	34%	34%	34%	34%	
Incremento Ingresos		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	
Incremento Nomina		4,40%	4,90%	4,65%	4,35%	
Insumos de Oficina		\$ 3.736.152	\$ 3.881.862	\$ 4.023.550	\$ 4.158.339	
Tasa Efectiva Anual Prestamo	26,82%					
Inversión Inicial	\$ 51.730.250					
FLUJO DE CAJA						
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 182.000.000	\$ 191.951.760	\$ 203.426.636	\$ 215.068.743	\$ 226.719.016
Costos Variables						
Publicidad		\$15.000.000	\$14.250.000	\$13.537.500	\$12.860.625	\$12.217.594
Nomina		\$ 110.670.644	\$ 115.540.152	\$ 121.201.620	\$ 126.837.495	\$ 132.354.926
Costos fijos		\$ 30.000.000	\$ 31.020.000	\$ 32.229.780	\$ 33.406.167	\$ 34.525.274
Arriendo		\$ 24.000.000	\$ 24.816.000	\$ 25.783.824	\$ 26.724.934	\$ 27.620.219
Material de Oficina Y Varios			\$ 3.736.152	\$ 3.881.862	\$ 4.023.550	\$ 4.158.339
Servicios		\$ 6.000.000	\$ 6.204.000	\$ 6.445.956	\$ 6.681.233	\$ 6.905.055
Depreciacion		\$4.011.330	\$3.320.347	\$2.629.364	\$1.938.381	\$1.247.398
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		\$ 22.318.026	\$ 24.085.109	\$ 29.946.510	\$ 36.002.525	\$ 42.215.486
Gastos Financieros		\$ 7.851.768	\$ 5.299.197	\$ 2.061.921		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 14.466.258	\$ 18.785.911	\$ 27.884.590	\$ 36.002.525	\$ 42.215.486
Impuestos		\$ 4.918.528	\$ 6.387.210	\$ 9.480.761	\$ 12.240.858	\$ 14.353.265
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 17.399.498	\$ 17.697.899	\$ 20.465.750	\$ 23.761.666	\$ 27.862.221
Depreciación		\$4.011.330	\$3.320.347	\$2.629.364	\$1.938.381	\$1.247.398
Inversion Inicial	\$ 42.286.000					
Inversion en Capital de Trabajo	\$ 47.221.251					
Prestamo	\$ 36.890.215					
Amortizacion Deuda		\$9.515.932	\$12.068.503	\$15.305.780		
Valor residual del proyecto						\$ 122.722.862
FLUJO DE CAJA	-\$ 52.617.036	\$ 11.894.896	\$ 8.949.743	\$ 7.789.334	\$ 25.700.047	\$ 151.832.481
Inversion Total	\$ 89.507.251					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16
Costo de Capital

COSTO DE CAPITAL

Yield Bonos EE.UU 10 Años (2010 - 2017)	4,24%					
Rentabilidad del mercado S & P 500 (7 años)	14,16%					
Beta (bu)	1,17	Bussines & Customer Services	Beta tomada de Damodaran			
Riesgo País	1,77%					
Factor	Puntaje 0-4	0	1	2	3	4
Tamaño de la compañía	4	Multinacional	Muy grande	Grande	Mediana	Pequeña
Acceso a capital patrimonial	3	Transa en Bolsa	Grupo Ec.	S.A.	Limitada	Unipersonal
Acceso a capital financiero	2	Muy fácil	Fácil	Difícil	Muy Difícil	Imposible
Participación de mercado	4	Monopolio	Oligopolio	Líder	Medio	Pequeño
Nivel de la gerencia	2	Muy preparado				Experiencial
Dependencia de empleados claves	4	Atomización				Único gerente
Capacidad de acceso a publicidad y mercadeo	3	Disponibilidad ilimitada				No disponibilidad
Flexibilidad líneas de producción	4	Muy flexible				Rigidez absoluta
Producción propia	2	100%				0%
Concentración proveedores	2	Atomización				Unico proveedor
Concentración de clientes	2	Atomización				Unico cliente
Posibilidad de economías de escala	4	Alta				Nula
Capacidad de distribución	3	Cobertura ilimitada				Difícil cobertura
Manejo de información integrada	3	SI Integrado				Información manual
Sistema de auditoría	4	Permanente				Inexistente
Sistemas de Calidad	4	Certificado				No existente
Riesgo geográfico	2	Zona de alta seguridad				Zona de baja seguridad
Sistema de manejo ambiental	1	Certificado				No existente
Prima máxima	4,00%					
Total prima compañía	2,944%					

Fuente: Damodaran

Tabla 17
Costo del Patrimonio

Costo del Patrimonio (KE)	20,56%					
Estructura de Capital	0	1	2	3	4	5
Participación de la deuda D / (D + K)	41,21%	30,6%	17,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Participación de los recursos propios K / (D + K)	58,79%	69,42%	82,90%	100,00%	100,00%	100,00%
WACC	19,38%	19,69%	20,07%	20,56%	20,56%	20,56%
FACTOR DE DESCUENTO		1,196871	1,43711	1,73259	2,08883	2,51831
Valor Presente Neto de los flujos	-\$ 52.617.036	\$ 9.938.327	\$ 6.227.594	\$ 4.495.767	\$ 12.303.568	\$ 60.291.427
VPN	\$ 40.639.646					
TIR	38,7%					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18

Diferentes valores de Asesorías Anuales prestadas

		40.639.646	38,7%
Diferentes valores Asesorias Anuales prestadas ==>	4.700	-24.921.982	6,2%
	4.796	-12.334.043	13,7%
	4.894	510.793	20,5%
	4.994	13.617.768	26,9%
	5.096	26.992.233	32,9%
	5.200	40.639.646	38,7%
	5.304	54.287.059	44,3%
	5.410	68.207.420	49,7%
	5.518	82.406.188	55,0%
	5.629	96.888.932	60,3%
	5.741	111.661.331	65,5%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19

Análisis de Sensibilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD					
Variación porcentual de la variable independiente	3,0%	$\Delta \% X$			
				$\Delta \% Y$	$GSG = \frac{\Delta \% Y}{\Delta \% X}$
	VARIACIONES PORCENTUALES APLICADAS				
	-1	0	+1	Variación porcentual del resultado	GRADO SENSIBILIDAD
Inflación esperada	3,30%	3,40%	3,50%		
40.639.646	40.499.966	40.639.646	40.779.326	0,34%	0,11
Asesoría Anuales Inicial	5.044	5.200	5.356		
40.639.646	20.168.527	40.639.646	61.110.765	50,37%	16,79
Nomina	\$ 107.350.525	\$ 110.670.644	\$ 113.990.763		
40.639.646	52.751.585	40.639.645	28.527.706	(29,80%)	(9,93)
Gasto Por Publicidad	\$ 14.550.000	15.000.000	\$ 15.450.000		
40.639.646	41.675.847	40.639.646	39.603.445	(2,55%)	(0,85)
Precio de Venta	\$ 33.950	35.000	\$ 36.050		
40.639.646	20.168.527	40.639.646	61.110.765	50,37%	16,79

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20
Tabla de Crecimiento Económico Actualizada a Marzo de 2018

Última actualización: Marzo 2018

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018py	2019py	2020py	2021py	2022py
Crecimiento del PIB (var. % anual)	4.87%	4.41%	3.05%	1.96%	1.8%	2.5%	3.2%	3.6%	3.4%	3.4%
Balance del Gobierno Nacional (% PIB)	-2.30%	-2.40%	-3.30%	-4.0%	-3.6%	-3.1%	-2.7%	-2.1%	-1.8%	-1.8%
Balance en cuenta corriente (% PIB)	-3.30%	-5.20%	-6.40%	-4.4%	-3.3%	-3.5%	-3.8%	-3.9%	-3.6%	-3.5%
Tasa de desempleo urbano (% PEA, promedio año)	10.6%	9.9%	9.8%	9.9%	10.6%	10.9%	10.7%	10.6%	10.6%	10.5%
Inflación al consumidor (var. % anual, fin de año)	1.94%	3.66%	6.77%	5.75%	4.09%	3.40%	3.90%	3.65%	3.35%	3.00%
Tasa de referencia BanRep (% anual, fin de año)	3.25%	4.50%	5.75%	7.50%	4.75%	4.25%	5.25%	5.00%	4.50%	4.00%
DTF 90 Días (% anual, fin de año)	4.06%	4.34%	5.25%	6.81%	5.23%	4.90%	5.65%	5.95%	5.40%	4.85%
IBR Overnight (% E.A, fin de año)	3.22%	4.52%	5.79%	7.51%	4.69%	4.20%	5.10%	4.90%	4.40%	4.00%
Tasa de cambio USDCOP (promedio de año)	1869	2000	2741	3052	2951	2960	2990	3063	3118	3163
Tasa de cambio USDCOP (promedio 4T)	1913	2173	3058	3016	2986	3000	3000	3080	3130	3170
Devaluación nominal (% promedio año)	3.9%	7.0%	37.0%	11.3%	-3.3%	0.3%	1.0%	2.4%	4.3%	3.3%
Precio promedio del WTI	97.9	93.0	48.7	43.5	51.0	57.0	51.5	53.7	55.7	56.6

Fuente: Grupo Bancolombia, DANE, BanRep. py: proyectado

Aunque los conceptos y opiniones contenidos en este documento han sido recopilados y elaborados de buena fe tomando fuentes que se consideran confiables, el Grupo Bancolombia no se hace responsable por las decisiones o interpretaciones que puedan efectuarse con base en la presente información.

Fuente: Grupo Bancolombia, Dane

ANEXOS – FIGURAS
PROYECTO “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍAS FINANCIERAS”

FIGURAS ESTUDIO DE MERCADO

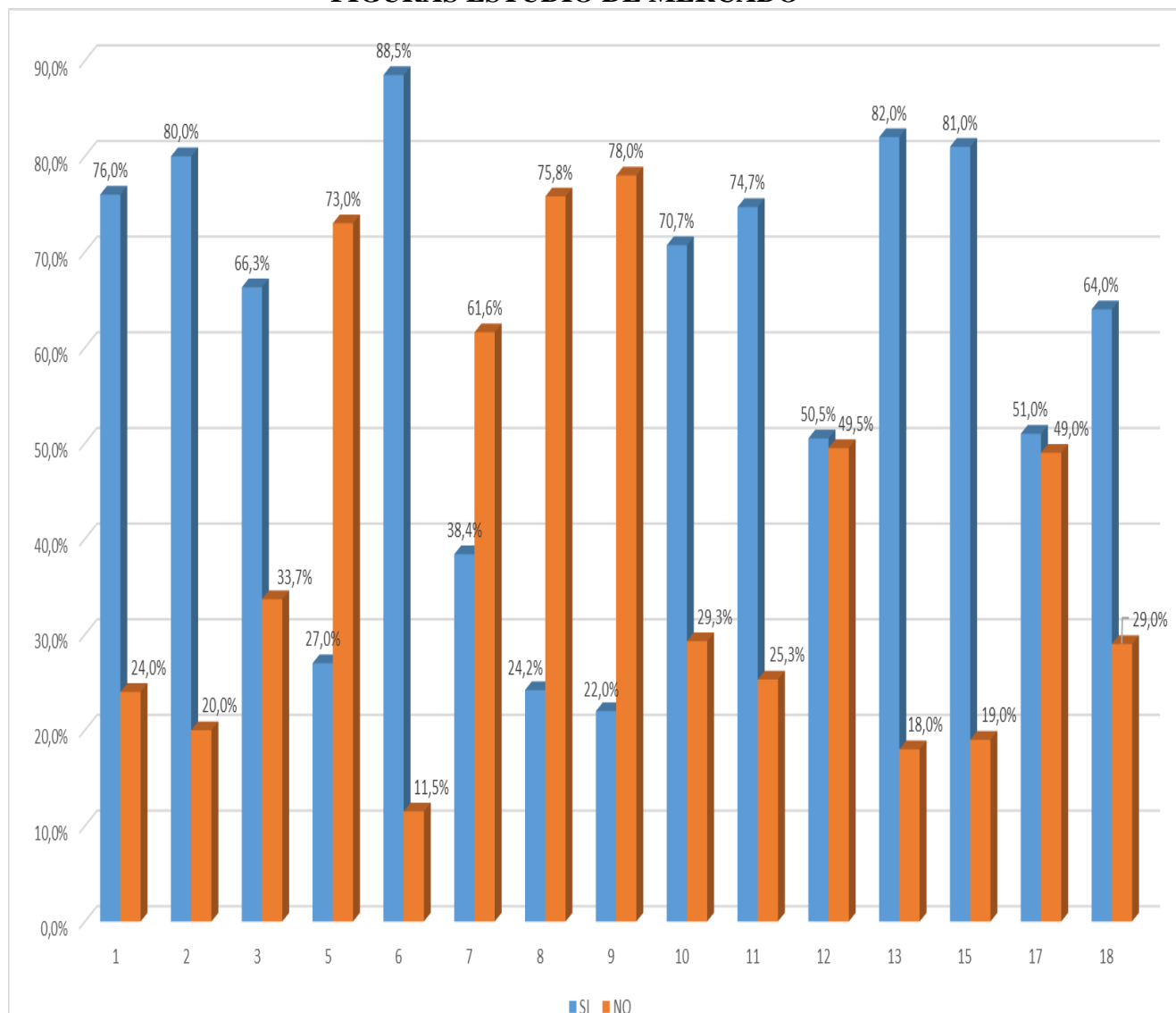


Figura 1. Respuesta encuesta preguntas No. 1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,17,18

Fuente: Elaboración Propia

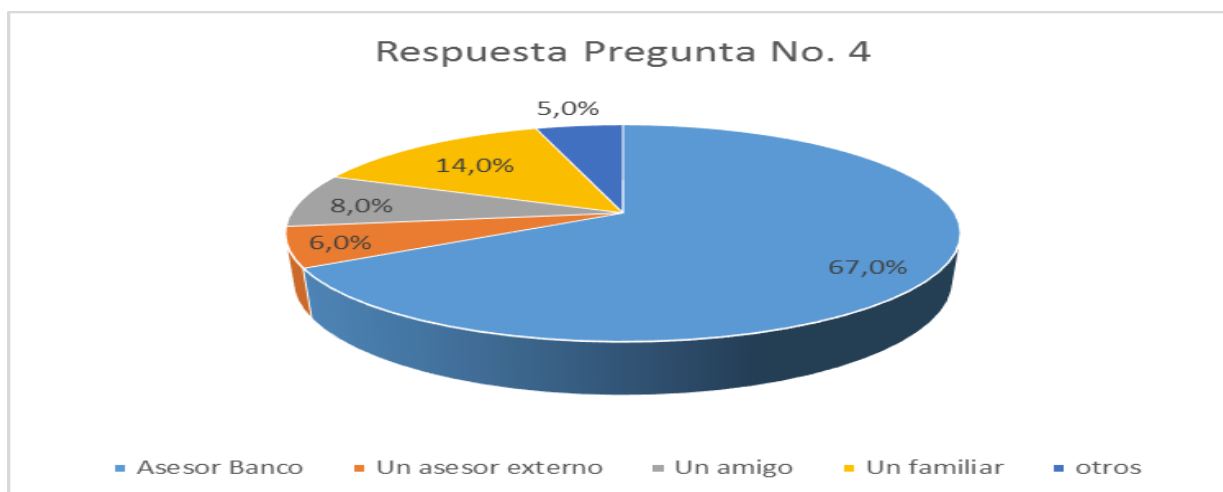


Figura 2. Respuesta encuesta pregunta No. 4
Fuente: Elaboración Propia

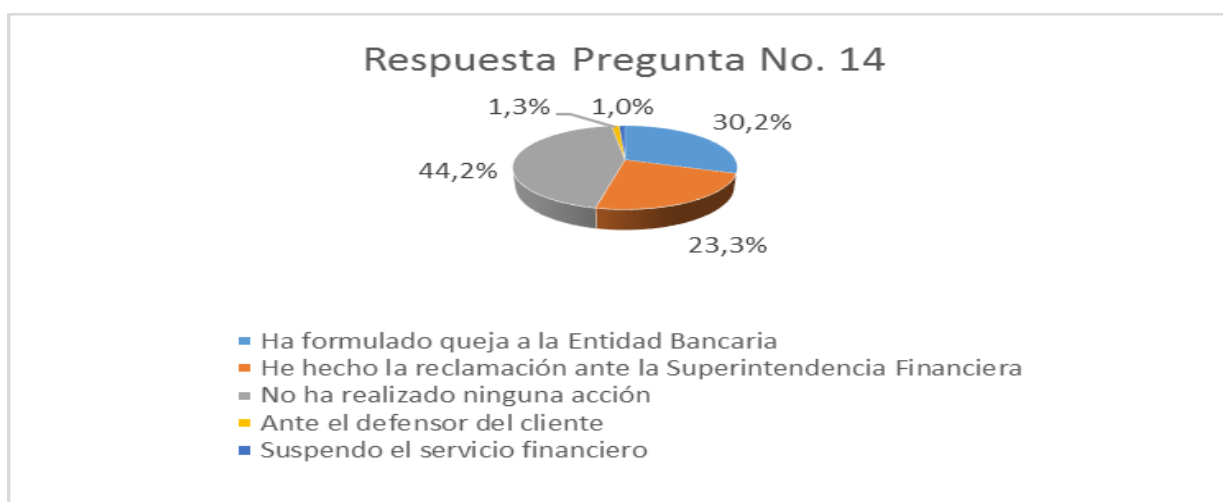


Figura 3. Respuesta encuesta pregunta No. 14
Fuente: Elaboración Propia

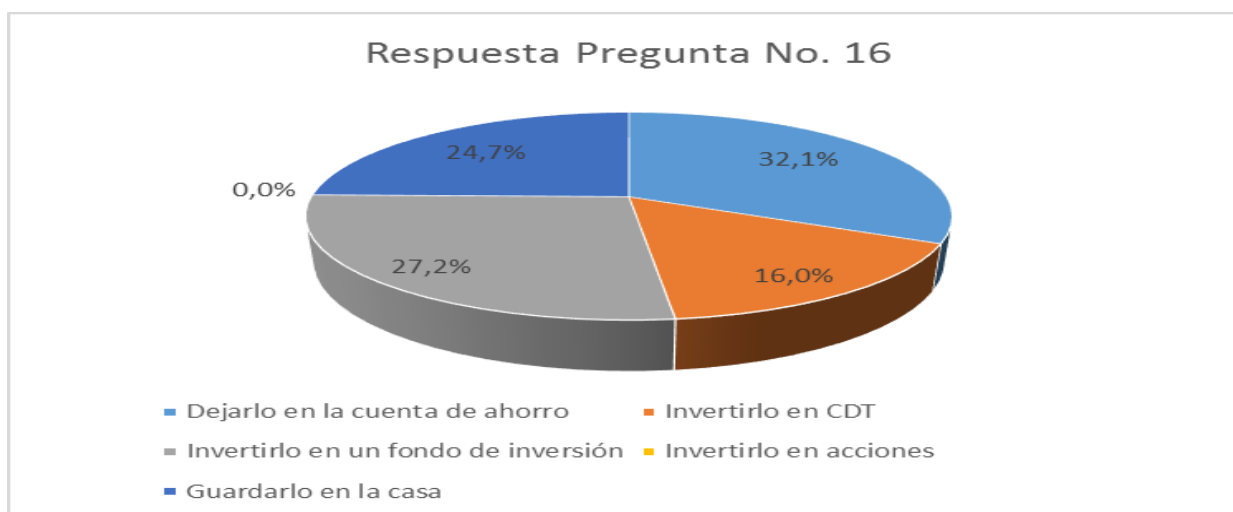


Figura 4. Respuesta encuesta pregunta No. 16

Fuente: Elaboración Propia

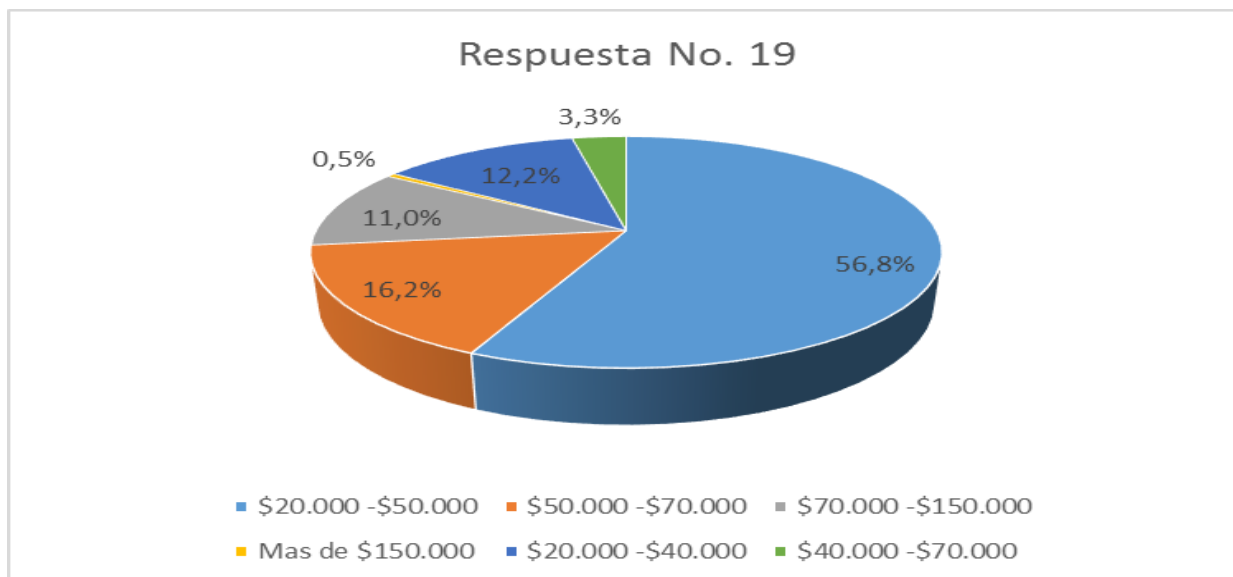


Figura 5. Respuesta encuesta pregunta No. 19

Fuente: Elaboración Propia

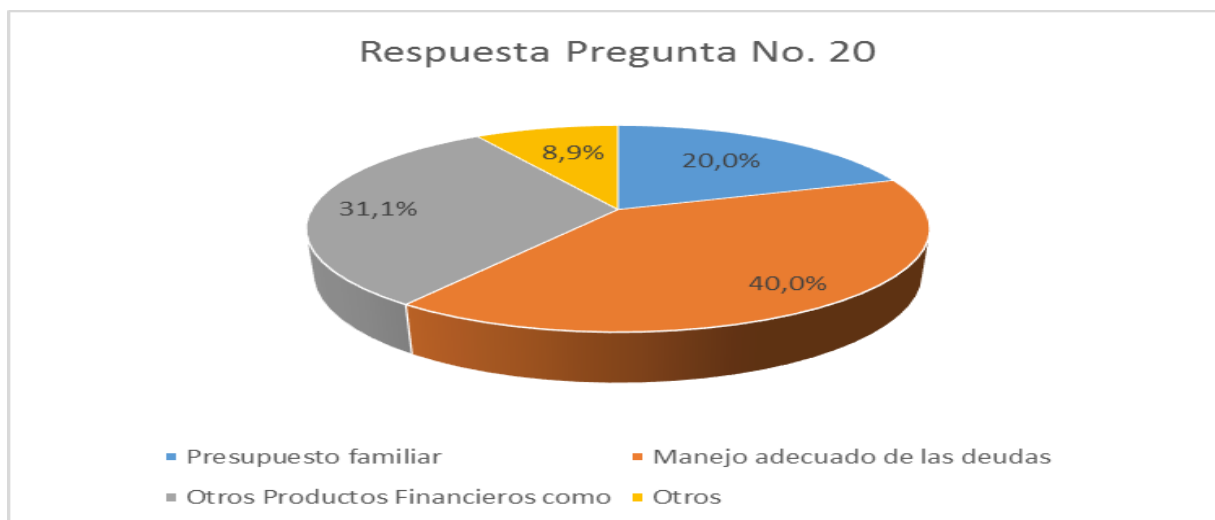


Figura 6. Respuesta encuesta pregunta No. 20

Fuente: Elaboración Propia

FIGURAS ESTUDIO TECNICO

Figura 7. Diagrama de Flujo Procesos Asesorías Financieras.
Fuente: Elaboración Propia

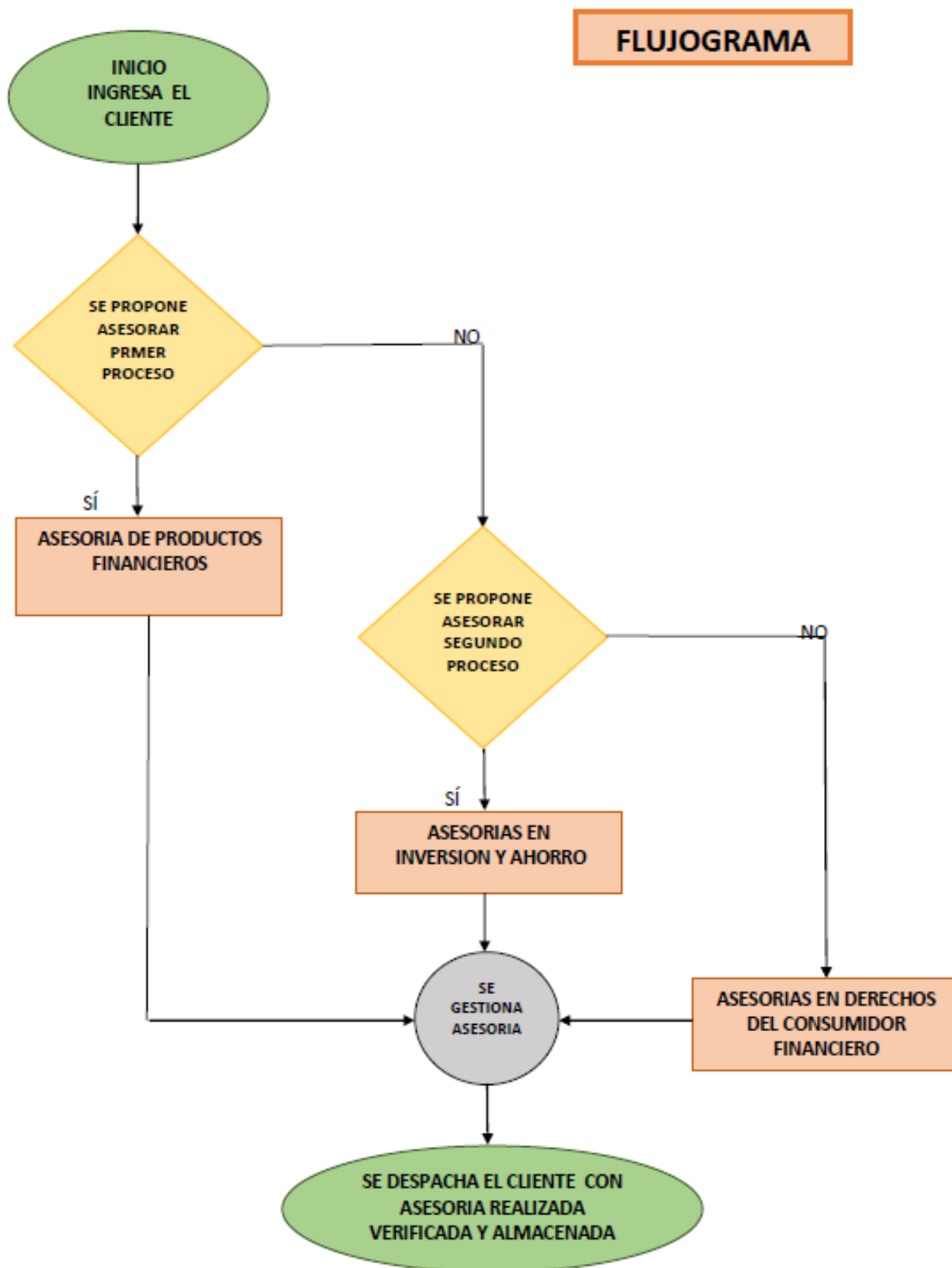


Figura 8. Distribución de Planta.
Fuente: Elaboración Propia

